

**EFISIENSI PEMASARAN
NANAS QUEEN ASAM GULAS (*Annanas comosus L. merr*)
DI DESA NGANCAR KECAMATAN NGANCAR
KABUPATEN KEDIRI**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Agribisnis Pada
Fakultas Pertanian
Universitas Wijaya Kusuma Surabaya**



**Oleh :
DWINOR HAYATI RAMADHANI
19220005**

PRODI AGRIBISNIS

FAKULTAS PERTANIAN

UNIVERSITAS WIJAYA KUSUMA SURABAYA

2023

HALAMAN PENGESAHAN

JUDUL : EFISIENSI PEMASARAN NANAS QUEEN ASAM GULAS (*Annanas Comostus L. merr*) DI DESA N GANCAR KECAMATAN NGANCAR KABUPATEN KEDIRI.

NAMA : DWI NOR HAYATI RAMADHANI


NPM : 19220005

PROGRAM STUDI : AGRIBISNIS


Menyetujui
Pembimbing

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II


Ir. Koesriwulandari, MP.

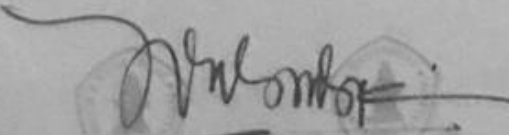
NIK : 92164-ET


Ir. Erna Haryanti, M.MA.

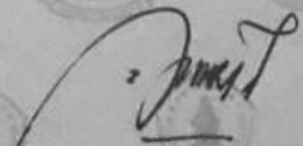
NIP . 19590720 198703 2 001

Dekan
Fakultas Pertanian

Ketua
Program Studi


Ir. Koesriwulandari, MP.

NIK : 92164-ET


Ir. Erna Haryanti, M.MA.

NIP . 19590720 198703 2 001

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas berkat rahmat serta kasih sayang Nya sehingga dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “ Efisiensi Pemasaran Nanas Queen (*Annanas Commosus l. Merr*) di Desa Ngancar Kecamatan Ngancar Kabupaten Kediri. Skripai ini bertujuan untuk salah satu syarat penyelesaian program studi jurusan Agribisnis. Dalam proses pembuatan skripsi ini tak lupa saya ucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Ibu Ir. Koesriwulandari, MP. Selaku dekan Fakultas Pertanian Universitas Wijaya Kusuma Surabaya dan Dosen Pembimbing 1 yang telah memberikan banyak arahan dan masukan dalam membimbing untuk dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
2. Ibu Erna Haryanti, M.M.A. selaku ketua Program Studi Agribisnis Universitas Wijaya Kusuma Surabaya dan dosen pembimbing II yang telah memberikan banyak arahan dan masukan dalam membimbing untuk dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
3. Endro Puji Astoko, SP., MMA., Selaku Pimpinan Koperta Langeng Mulyo yang sudah mengizinkan penulis untuk melakukan penelitian Kembali di Koperta Langeng Mulyo.
4. Pak Mansyur, yang selalu siap sedia membantu mengantarkan ke

para responden yang berada di Desa Ngancar.

5. Kedua Orang tua saya dan saudara saya yang telah memberikan semangat dan dukungan dalam melaksanakan skripsi ini dengan baik.
6. Teman-teman angkatan 2019 yang telah berjuang Bersama dan telah memberikan banyak pembelajaran yang sangat bermanfaat.
7. Untuk Lia, Nella, Aisyah, Firna dan Ayuk selaku sahabat dan teman seperjuangan di UKM yang selalu memberikan dukungan dan support sampai terselesainya skripsi ini.

Saya menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, oleh sebab itu saya mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dari semua pihak demi kesempurnaan skripsi ini dapat bermanfaat bagi rekan-rekan mahasiswa-mahasiswi dan pembaca sekaligus demi menambah pengetahuan tentang skripsi dan saya ucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu terlaksananya skripsi ini.

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Dwi Nor Hayati Ramadhani

Npm : 19220005

Alamat : Tambakdono Rt 01 Rw 07 Sumberrejo Pakal Surabaya

No. Telp : 08816079151

Judul Skripsi : Efisiensi Pemasaran Nanas Queen Asam Gulas (*Annanas Comosus Lmerr*) DI DESA NGANCAR KECAMATAN NGANCAR KABUPATEN KEDIRI.

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa penulisan skripsi ini berdasarkan hasil penelitian, pemikiran dan pemaparan asli dari saya sendiri, baik untuk naskah laporan, maupun analisis deskriptif yang tercantum sebagai bagian dari skripsi ini. Jika terdapat karya orang lain, saya akan cantumkan sumber yang jelas.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran dalam pernyataan ini, saya siap menerima sanksi akademi berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya tulis ini dan sanksi lain sesuai dengan peraturan yang berlaku di Universitas Wijaya Kusuma Surabaya.

Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar tanpa paksaan dari pihak manapun.

Surabaya, 17 Januari 2023

Yang membuat pernyataan

KEMUDIAN
MENTERI
Q / PMK E
METRA
Tanggal
KEMUDIAN

Dwi Nor Hayati Ramadhani

ABSTRAK

NPM : 19220005 Dwi Nor Hayati Ramadhani. 19220005. Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Wijaya Kusuma Surabaya 2022. Efisiensi Pemasaran Nanas Queen Asam Gulas (*Annanas comosus l.merr*) di Desa Ngancar Kecamatan Ngancar Kabupaten Kediri. Dosen Pembimbing Pertama : Ir. Koesriwulandari, MP dan Pembimbing Kedua : Ir. Erna Haryanti, M.MA.

Penelitian ini dengan judul Efisiensi Pemasaran Nanas Queen Asam Gulas (*Annanas comosus l.merr*) di Desa Ngancar Kecamatan Ngancar Kabupaten Kediri. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui saluran pemasaran Nanas Queen Asam Gulas di Desa Ngancar Kecamatan Ngancar Kabupaten Kediri dan mengetahui tingkat efisiensi saluran pemasaran Nanas Queen Asam Gulas di Desa Ngancar Kecamatan Ngancar Kabupaten Kediri. Populasi dalam penelitian ini berjumlah 321 petani, pengepul 3, pedagang pengecer 14, dan pedagang besar 12, kemudian populasi petani ditarik sampel sebanyak 30 sampel, pengambilan sampel petani menggunakan metode acak (*Rundom Sampling*, sedangkan untuk sampel pengepul, pedagang pengecer dan pedagang besar menggunakan sample jenuh artinya semua populasi dijadikan sampel.

Data yang digunakan ini adalah data primer dan data sekunder, data primer yang digunakan yaitu dengan cara terjun langsung ke tempat penelitian dan melakukan wawancara kepada petani, pengepul, pedagang pengecer dan pedagang besar dengan memberikan koesioner. Dan untuk data sekunder yaitu data-data yang diperoleh dari lembaga terkait seperti Badan Pusat Statistika (BPS).

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa analisis pemasaran dengan menggunakan analisis margin memperoleh total margin pemasaran sebesar Rp.1.200 untuk saluran pemasaran I, untuk saluran pemasaran II pengepul memperoleh Rp..500 dan pengecer mendapatkan Rp.1.000 untuk saluran pemasaran III pengepul memperoleh margin pemasaran sebesar Rp.500. dan untuk pedagang besar memperoleh sebesar Rp. 800 Sedangkan untuk efisiensi pemasaran Nanas Queen Asam Gulas memiliki nilai efisien 0,04% pada saluran I, untuk saluran II memiliki efisien 0,06% dan untuk saluran III 0,10%. Hal ini dikatakan bahwa saluran yang memiliki nilai paling efisien adalah saluran I, dikarenakan saluran pemasarannya lebih sedikit dibanding dengan saluran pemasaran II dan III.

Kata Kunci : Saluran Pemasara dan Efisiensi Pemasaran

ABSTRACT

NPM : 19220005 Dwi Nor Hayati Ramadhani. 19220005. Agribusiness Study Program, Faculty of Agriculture, Wijaya Kusuma University, Surabaya 2023. Marketing efficiency of queen tamarind pineapple (*Annanas comosus l. merr*) in Ngancar village, Ngancar District, Kediri Regency. First Advisor: Ir. Koesriwulandari, MP and second Advisor: Ir. Erna Haryanti, M.MA.

This research is entitled Marketing Efficiency Pineapple Queen Asam Gulas (*Annanas comosus l.merr*) in Ngancar Village, Ngancar District, Kediri Regency. This study aims to determine the marketing channel for Pineapple Queen Asam Gulas in Ngancar Village, Ngancar District, Kediri Regency and determine the level of efficiency of the Pineapple Queen Asam Gulas marketing channel in Ngancar Village, Ngancar District, Kediri Regency. The population in this study amounted to 321 farmers, 3 collectors, 14 retailers, and 12 wholesalers, then 30 samples were taken from the farmer population. saturated sample means that all of the population is used as a sample.

The data used are primary data and secondary data, the primary data used is by going directly to the research site and conducting interviews with farmers, collectors, retailers and wholesalers by giving questionnaires. And for secondary data, namely data obtained from related institutions such as the Central Statistics Agency (BPS).

The results of this study indicate that marketing analysis using margin analysis obtains a total marketing margin of IDR 1,200 for marketing channel I, for marketing channel II collectors earn IDR 500 and retailers earn IDR 1,000 for marketing channel III collectors obtain a marketing margin of IDR .500. and for wholesalers get Rp. 800 Whereas for the marketing efficiency of Pineapple Queen Asam Gulas it has an efficiency value of 0.04% in channel I, for channel II it has an efficiency of 0.06% and for channel III 0.10%. It is said that the channel that has the most efficient value is channel I, because there are fewer marketing channels compared to marketing channels II and III.

Keywords : Marketing Channels and Marketing Efficiency

DAFTAR ISI

| | |
|---|-------------|
| HALAMAN PENGESAHAN | i |
| HALAMAN REVISI | ii |
| KATA PENGANTAR | iii |
| SURAT PERNYATAAN | v |
| ABSTRAK | vi |
| ABSTRACT | vii |
| DAFTAR ISI | viii |
| DAFTAR GAMBAR | x |
| DAFTAR TABEL | xi |
| DAFTAR LAMPIRAN | xii |
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| 1.1 Latar Belakang | 1 |
| 1.2 Rumusan Masalah | 3 |
| 1.3 Tujuan Penelitian... .. | 4 |
| 1.4 Manfaat Penelitian | 4 |
| 1.5 Batasan Penelitian | 4 |
| BAB II TINJAUAN PUSTAKA | 6 |
| 2.1 Landasan Teori..... | 6 |
| 2.1.1 Klasifikasi dan Morfologi Nanas | 6 |
| 2.1.2 Pengertian Pemasaran... .. | 9 |
| 2.1.3 Saluran Pemasaran... .. | 10 |
| 2.1.4 Lembaga Pemasaran..... | 13 |
| 2.1.5 Marjin Pemasaran..... | 14 |
| 2.1.6 Efisiensi Pemasaran..... | 17 |
| 2.2 Penelitian Terdahulu... .. | 19 |
| 2.3 Kerangka Pemikiran..... | 24 |
| 2.4 Hipotesis..... | 27 |

| | |
|---|-----------|
| BAB III METODE PENELITIAN | 28 |
| 3.1 Metode Penentuan Lokasi..... | 28 |
| 3.2 Metode Penentuan Responden..... | 28 |
| 3.2.1 Sampel Petani..... | 29 |
| 3.2.2 Sampel Pedagang Pengepul..... | 29 |
| 3.2.3 Sampel Pedagang Pengecer..... | 30 |
| 3.2.4 Sampel Pedagang Besar | 30 |
| 3.3 Metode Pengumpulan Data..... | 31 |
| a. Data Sekunder..... | 31 |
| b. Data Primer | 31 |
| 3.4 Metode Analisa Data..... | 32 |
| 3.5 Definisi Oprasional..... | 34 |
| BAB IV GAMBARAN WILAYAH UMUM..... | 36 |
| 4.1 Kondisi Umum Desa Ngancar..... | 36 |
| 4.1.1 Letak Geografis Desa Ngancar..... | 36 |
| 4.1.2 Kondisi Demografis Desa Ngancar..... | 37 |
| a. Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin..... | 37 |
| b. Jumlah Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan..... | 38 |
| c. Jumlah Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian..... | 40 |
| 4.2 Keadaan Pertanian..... | 42 |
| 4.3 Data Produktivitas Nanas Quenn Asam Gulas di Kecamatan Ngancar..... | 43 |
| BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN..... | 45 |
| 5.1 Saluran Pemasaran Nanas Queen Asam Gulas..... | 45 |
| 5.1.1 Saluran Pemasaran I..... | 45 |
| 5.1.2 Saluran Pemasaran II | 46 |
| 5.1.3 Saluran Pemasaran III..... | 46 |
| 5.1.4 Persentase Saluran Pemasaran Nanas Queen Asam Gulas di Desa Ngancar..... | 47 |
| 5.2 Marjin Pemasaran, Biaya Pemasaran dan Keuntungan Pemasaran..... | 49 |
| 5.2.1 Marjin Pemasaran..... | 50 |

| | |
|---|-----------|
| 5.2.2 Biaya Pemasaran... | 52 |
| 5.3 Efisiensi Pemasaran... | 55 |
| BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN..... | 58 |
| 6.1 Kesimpulan... | 58 |
| 6.2 Saran..... | 58 |
| DAFTAR PUSTAKA..... | 59 |

DAFTAR GAMBAR

| | |
|--|----|
| Gambar 1. Saluran Pemasaran..... | 12 |
| Gambar 2. Kerangka Pemikiran..... | 26 |
| Gambar 3. Saluran Pemasaran Nanas Queen Asam Gulas di Desa Ngancar..... | 35 |
| Gambar 4. Saluran Pemasaran I Nanas Queen Asam Gulas di desa Ngancar | 45 |
| Gambar 5. Saluran Pemasaran II Nanas Queen Asam Gulas di Desa Ngancar... | 46 |
| Gambar 6. Saluran Pemasaran III Nanas Queen Asam Gulas di Desa Ngancar... | 47 |

DAFTAR TABEL

| | |
|--|----|
| Tabel1.Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelami | 37 |
| Tabel 2. Jumlah Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan..... | 39 |
| Tabel 3. Jumlah Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian... .. | 41 |
| Tabel 4. Keadaan Pertanian..... | 42 |
| Tabel 5. Data Produktivitas Nanas Queen Asam Gulas di Kecamatan Ngancar | 43 |
| Tabel 6. Persentase Saluran Pemasaran Nanas Queen Asam Gulas di Desa Ngancar.....,, | 48 |
| Tabel 7. Marjin Saluran Pemasaran Nanas Queen Asam Gulas di Desa Ngancar... .. | 51 |
| Tabel 8.Biaya Saluran Pemasaran Nanas Queen Asam Gulas di Desa Ngancar... .. | 53 |
| Tabel 9. Efisiensi Saluran Pemasaran Nanas Queen Asam Gulas di desa Ngancar... .. | 56 |

DAFTAR LAMPIRAN

| | |
|---|----|
| Lampiran 1. Kuesioner Penelitian..... | 62 |
| Lampiran 2. Daftar Responden Petani di Desa Ngancar..... | 63 |
| Lampiran 3. Daftar Responden Pedagang Pengecer di Desa Ngancar..... | 65 |
| Lampiran 4. Daftar Responden Pengepul di Desa Ngancar..... | 65 |
| Lampiran 5. Daftar Responden Pedagang Besar di Pasar Nronggo..... | 66 |
| Lampiran 6. Saluran Pemasaran Responden Nanas Queen Asam Gulas di Desa Ngancar..... | 67 |
| Lampiran 7. Total Biaya Pemasaran di Setiap Lembaga Pemasaran Nanas Queen Asam Gulas di Desa Ngancar..... | 68 |
| Lampiran 8. Total Biaya Pemasaran Pengepul di Saluran Pemasaran I dan II di Desa Ngancar..... | 70 |
| Lampiran 9. Total Biaya Pemasaran Pedagang Pengecer di Saluran Pemasaran I dan II di Desa Ngancar..... | 71 |
| Lampiran 10. Total Biaya Pemasaran Pedagang Besar di Pasar Nronggo..... | 72 |
| Lampiran 11. Marjin Saluran Pemasaran dan Keuntungan Pemasaran di Desa Ngancar..... | 73 |
| Lampiran 12. Biaya Pemasaran Nanas Queen Asam Gulas di Desa Ngancar..... | 74 |
| Lampiran 13. Efisiensi Pemasaran Nanas Queen Asam Gulas di Desa Ngancar..... | 75 |
| Lampiran 14. Wawancara Pedagang Pengecer..... | 76 |
| Lampiran 15. Wawancara Petani..... | 76 |
| Lampiran 16. Wawancara Pengepul..... | 76 |
| Lampiran 17. Wawancara Pedagang Besar..... | 76 |